# 读《高效能人士的七个习惯》后感（共五则范文）

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-28

*第一篇：读《高效能人士的七个习惯》后感读《高效能人士的七个习惯》后感“思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运”，高中时期第一次读到这句话，我深深地被它的力量震撼到。前不久，在史蒂芬·柯维先生的《高效能人士的七个习惯》中又读...*

**第一篇：读《高效能人士的七个习惯》后感**

读《高效能人士的七个习惯》后感

“思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运”，高中时期第一次读到这句话，我深深地被它的力量震撼到。前不久，在史蒂芬·柯维先生的《高效能人士的七个习惯》中又读到了这段话，它让我逐渐回想起高中时期我对于一些好习惯的坚持，这么多年过去了，这些习惯一直伴随着我的成长。

刚开始拿到这本书的时候，按照之前的阅读习惯，我首先翻看目录，当读到积极主动，读到要事第一，读到双赢思维，我顿时有种已经探得先机的错觉，似乎觉得明了了整本书的内容。然而，仔细想想，我真的要比作者思想得更加深刻了吗，更加理解生活的真谛了吗?答案当然不是，否则史蒂芬·柯维先生怎能在体育馆里给上千人演讲，为上千管理者传道授业解惑。

当看到第八十一页内容时，我的内心开始心里发怵了。对，没错，我开始焦虑了。第81页是第二章“七个习惯概论”付诸行动部分的小练习，给自己的七个习惯打分，对于每个习惯，书中给出了一些评分的指标。我拿起笔，给自己打分，却逐渐发现不对劲，那些都是我能够清楚理解的词汇，但是分数却越来越低。头一次，我因为一本书产生了如此强烈的焦虑感。

回看书中的成熟模式图，在模式图中作者划分了人的三个成长周期：依赖期、独立期、互赖期。当第一次看到的时候，我觉得自己肯定是在独立期之上的，认为自己好歹已经成年了，进入职场好几年，怎么也应该脱离依赖期了吧。但是，我赫然发现有个小人站在依赖期的区域内，而那个小人就是我。读书使人明智，不是因为书中的内容多么深奥艰涩，而是因为我们能够从书中的词句中反省自身，不至于沉迷在自己的小世界里。

书中介绍的第一习惯是“积极主动”，它是关注个人领域成长的习惯之一，另外两个是“以终为始”和“要事第一”。积极主动是所有习惯中的基础，其余习惯皆是由它衍生出来的。如果我们抱着消极的思维行动，怎么可能培养出其他好习惯呢?迈克尔·乔丹说：我能接受失败，但我不能接受放弃。积极主动的意思是生命取决于价值观而不是感觉，取决于主观决定而不是客观环境，它的原则是勇于承担责任。在此条件下人类可以自我支配，凭借自身意志而行动，并为自身的行为负责。我在大学期间，和许多人一样，实现了手机的自由，逐渐沉迷于手机中。当我复习准备考研时，打电话给我爸爸抱怨说，都是因为手机导致我不能专注地看书。我父亲和我说，之前你总教育我抽烟对身体不好让我把烟戒了，我不也强忍着把烟戒了吗。今天你既然下定决心考研，就要控制自己不玩手机。我听了他的话，重新给自己规划，每天规定午饭时间利用手机看看新闻和回复消息。积极主动，在我看来就是要勇于破除自己身上的冰，走出自己的小世界。

关于这个习惯，我想到了一个故事，当你身无分文，孤身一人到达一座机场，恰好是纽约的肯尼迪机场，突然地被禁止离开机场，更加不幸的是，你无法用语言沟通机场中的任何人。在这样的极端环境下，你的旅行心态是不是瞬间崩溃了。接下来，你只能开始漫无目的地在机场游荡。日复一日的过去，你能想象你最终成为什么样子吗?你，成为了不自由的人。然而，有人做到了真实的自由，突破环境限制的自由。这个故事源自于汤姆·汉克斯主演的电影《幸福终点站》。电影中，主人公开始在机场过起了生活。他开始为自己找到一份赖以生存的工作，开始从机场书店购买书籍学习当地语言，努力地一次次填写同一份表格以便续签自己的签证。和正常人的生活一模一样，他也与机场工作人员成为了朋友，他还邂逅了自己的爱情。这一切都是因为，他做出了基于自身的改变与抉择，在一个封闭的狭小空间里创造了一个丰富的世界。

幸福终点站

“人之所不学而能者，其良能也；所不虑而知者，其良知也”，培养这些习惯类似学习一种常识。我们知道饿了就要吃饭，从菜地里挖出的蔬菜我们要洗净泥土后才能吃，同样的道理，小孩都能明白孝顺自己的长辈，真诚对待朋友，这一切其实就是人们内在的“自然规律”，拾起这些本心做出自己的选择，破冰而行。要想取得人生变化，首先应该在思维方式上发生转变，而不是本末倒置的先在行为上做出改变，因为思维方式的变化才意味着最终的结果会发生变化。心理学认为，一种认知或行动重复了21次之后就会形成肌肉或者大脑记忆。如果你想要真正地获得改变，一次次的重复新的想法，践行新的行动，直到第22天，它们成为你的新习惯。

**第二篇：读《高效能人士的七个习惯》后感**

读《高效能人士的七个习惯》后感

花了两周的时间阅读了《高效能人士的七个习惯》，一边读书一边记录下一点小体会，还做了些实践，感觉读完整本书是有很多收获的，但是个人感觉对商界人士和管理层人士更有意义，很多实践性的内容好象是专为他们量身定制的，比如习“惯三：要事第一”这一篇后一周计划表格，对于学生来说没有什么商事约会任务可言，还有涉及配偶、家庭的内容很多，好象距离我一个学生而言无法展开思考和实践。

然而，书中很多零星的小点对我的启示颇多，还有每章节后的实践我也尝试着去做，因而收益还是非浅的，因此很愿意谈谈读后的体会和大家一起分享。

一、对七个习惯的简单评述

要提高自己分析和解决问题的能力，必须从改变自己内心深处的价值观、对事物的认知方法以及对竞争环境的理解入手，也就是提高自身的素质，同时辅助一些必要和实用的有效方法。“积极主动”的态度，“以终为始”的愿景，″要事第一”的把握，“双赢思维”的互赖，“知彼解己”的沟通，“统合综效”的合作，“不断更新”的创造，会使每一个人走向成功的彼岸。

习惯一：积极主动------个人愿景的原则

积极主动这个词如今经常出现在管理方面的著作中，它的涵义不仅仅是采取行动，还代表人必须为自己负责。个人行为取决于自身，而非外部环境：理智可以或者战胜感情；人有能力也有责任创造有利的外在环境。

习惯二：以终为始------自我领导的原则

“以终为始”的习惯可以适用于各个不同的生活层面，而最基本的目的还是人生的最终期许，它是以所有事物都经过两次创造的原则为基础的。所有的事物都有心智的即第一次创造，和实际的即第二次创造。我们做任何事都是先在心中构想，然后付诸实际行动。

习惯三：要事第一------自我管理的原则

有效管理是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。有领导决定什么是重点后，再靠自制力来掌握重点，时刻把他们放在第一位，以免被感觉、情

绪或冲动所左右。要集中精力于当急的要务，就得排除次要事物上的牵绊，此时要有说“不”的勇气。

习惯四：双赢思维------人际领导的原则

利人利己者把生活看作是一个合作的舞台，而不是一个角斗场。一般人看事多用二分法：非强即弱，非胜即败。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。

习惯五:知彼解己------同理心交流的原则

首先寻求去了解对方，然后争取让对方了解自己。这一原则是进行有效人际交流的关键。

习惯六:统合综效------创造性合作的原则

在互赖关系中，综合效益是对付阻挠成长与改变的最有力的途径。助力通常是积极、合理、自觉、符合经济效益的力量；相反地，阻力多半消极、负面、不合逻辑、情绪化、不自觉。不设法消除阻力，只一味增加推力，就仿佛施力于弹簧上，终有一天引起反弹。如果配合双赢的动机、同理心的沟通技巧与统合综效的整合功夫，不仅可以破解阻力，甚至可以化阻力为动力。

习惯七：不断更新------平衡的自我更新原则

人生最值得投资的就是磨练自己，因为生活与服务人群都得靠自己，这是最珍贵的工具。工作本身并不能带来经济上的安全感，具备良好的思考、学习、创造与适应能力，才能立于不败之地。拥有财富，并不代表经济独立，拥有创造财富的能力才真正可靠。

《高效能人士的七个习惯》中的七个习惯是一个整体，它们相辅相成，既讲到了个人要全力以赴确立目标，进行个人修炼，并由依赖转向独立，从而实现“个人成功”，也讲到了要通过建立共赢、换位沟通、集思广益等，促进团队沟通与合作。而不断更新更是涵盖了前六个习惯，督促我们从身心开始完善。

二、个人的改进计划

读《高效能人士的七个习惯》，其实是一个自我学习的过程，先是学会找到自我，然后是提升自我，最终才能成就自我。从书中找到个人差距之后，如果不改变，就是白读此书了，而提升自我的过程就是一个行动的过程，就是进行自我实践、个人实施改进计划的过程，在阅读中我就已经感觉到这是一本鼓励你去实践的书，因此我也制定了一些结合自身的改进计划。

计划一：积极主动，为期一周的试验

在一周内把全部的精力投放到影响圈内，从各种小事开始，许下承诺并予以兑现。学会做照亮他人的蜡烛，而不是评判对错的法官；以身作则，而不是一心挑错；解决问题，而不是制造事端。

在这一周内，我要心里牢记这样一个概念：人性的本质是主动而非被动的，人类不仅能针对特定环境选择回应方式，更能主动创造有利的环境。要变被动为主动，积极行动不是积极思考这么简单，要学会倾听自己的语言，比如在日常生活中纠正一些自己消极被动的语言，多用积极主动的语言：我已无能为力→试试看有没有其他可能；我不得不„„→我更愿意„„；要是„„就好了→我打算„„。把与同学的相处作为自己的一个愿意关注的圈，如果承诺要做某事或者今天安排要做什么事情，就要信守去做，不轻易改变计划，然后观察所专注的影响圈的回应情况与以前有什么变化，是否扩大了自己的影响圈。

计划二：攥写个人使命宣言并付诸实践

在以往的学习习惯上，我离书上写的比较接近，做事总是要问自己目标明确否？但也仅局限在做单件事情上，缺乏系统的目标，对事情过程控制不好，经常有头没尾；“以终为始”讲了一个“个人宣言”，我认为很好，我太缺乏与自己沟通了，不知道自己要的是什么？只是就事论事，很多事情都偏离了目标，而我们还在拼命的去常识，这很是低效的。

我缺乏长期目标，或者说不知道自己到底将来是个什么样？所以就没办法定目标，但随着年龄的增加，性格的养成，逐渐的在看到自己的目标，而目标与价值观是否相同还不知道，还是模糊的，这是很重要的，所以要按书里的去把自己

内心的东西进行整合，来制定自己的职业生涯规划。

再一个是做每件事的时候，我缺乏活动前的心智创造，很多时候是凭借经验去直接做事，而非书中写的用个人的使命和组织的宣言来限定自己怎么去做？这也是我低效的一个原因，这个也是要改掉的。

计划三：要事第一，实施专注于第二象限的活动

“要事第一”是一种自我管理的原则，有效管理是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。学习了“要事第一”这一章后，我认识到工作是要有章法的，不能眉毛胡此文来源于文墨星河一把抓，要分轻重缓急，这样才能一步一步地把事情做得有节奏、有条理，达到良好效果。为提高工作效率，我每天晚上要做的是对第二天需要处理的事情进行罗列和分类，按照如下四个方面画一张图表：第一象限——重要而且紧迫的事情、第二象限——重要但不紧迫的事情、第三象限——紧迫但不重要的事情、第四象限——既不紧迫又不重要的事情，对照图表规划自己一天的工作，牢记第二象限的活动是高效个人管理的核心。

计划四：树立双赢思维，学会知彼解己，统合综效，并不断更新

后三个习惯要靠在日常生活中实践，才能慢慢体会到其中的真谛，也是学会如何处理好人际关系，更好与人沟通，从而有效的达到预定目标的法宝。如果说前三个习惯帮助我个人领域的成功，那么后三个习惯是为今后我踏入社会，在公众领域取得成功所要养成的好习惯。

因此，从读完这些习惯起，我就要慢慢学着书中的一些指导思想去做，比如树立双赢思维时，我会想到自己现要有双赢的人格：诚信、成熟、知足；知彼解己教我在处理人际关系和问题的时候，首先寻求去了解对方，然后再争取让对方了解自己，这一原则是进行有效人际交流的关键。在平时的生活中我在实践这两点。

最后，“不断更新”谈到的是，如何在四个层面（身体、精神、社会／情感、智力）中，不断更新自己。这个习惯提升了其它六个习惯的实施效率。对于“不断更新”这项，我认为是七个习惯里容易忽视但却是很重要的一项，我懂得去学习和自我批评，但是不全面，没有从以上四个层面去总结，还是停留在做完一件

事再总结的层面，这是不够的，应该全面审视自己，提高自己的素质与素养就在提高整体、提高前面提到的六个习惯，这一切是相辅相成的。

三、对执行情况的评价

1、在实行计划一的时候我感觉到了它的奇妙。我所要做的是要对自己的承诺或安排负责，影响圈是寝室室友，就拿每天的上哪吃饭上哪自修、活动来说，四个人意见总有不一致，但又不愿意分开行事，即使定下来了，到了最后有可能也会因为一些原因，一个人变了褂。在计划一的实施阶段，当大家谈论到一起行动的事情时，我会用“我打算”来开头把自己一天的安排以及为什么这样做先告诉大家，然后听取大家意见，在根据大家叙述做完小调整后。一旦四个人做出一个完整的计划后，我就会照着计划去做，坚决不轻易改变。渐渐地，我发现大家更愿意听取我的意见和安排，少了很多不一致，因为大家觉得我是这么说了就会这么做的，不会临时兴起又变了褂，于是我们这个四个人的小团队都慢慢学会决定的安排就不在轻易改变，少了很多小争议，少了很多的不满意，更加融洽了。这样在一起的时候也不觉得效率有任何的降低，反而提高了一天的学习生活效率。

2、攥写个人使命宣言对我来说真的有些困难，在我面前还有很多不明确的道路要我选择，通过与自己内心的对话和沟通，我最后确立的我的使命宣言是：踏踏实实地生活，善待家人，与朋友共勉，不断完善自我，做个对社会有用的人。在这个大的方向定下后，我觉得做什么事情都有一个长期目标，比较踏实，作什么都更加有动力了，感觉很好。

3、跟着计划三的图表着重完成第二象限的活动，这样坚持一个月后，我觉得图表让我得到许多意想不到的收获。首先，图表让我的学习目标变得可以触摸和实际，从而避免浪费时间和漫无目的地瞎干；其次，图表为我节省了大量的时间，我每天可以排定事情的优先次序，可以明确一些事情究竟是应该做还是不应该做。排定优先次序可以帮助我确定将最重要的事放在最优先的位置上，以免被感觉、情绪或冲动所左右；第三，图表大大地调动了我的工作积极性。每天制一张图表，使我对自己的学习目标更加清晰，当一天的学习结束时，检视当天的图表，可以发现哪些学习任务还没有完成，哪些学习任务还可以做得更好，从而使

自己的积极性能够充分地发挥出来。通过一个月的实践，我觉得我的时间分配比以前更加合理，学习效率大大提高，更重要的是每天学习的心情也更加愉快了。例如：在4月底大家都赶着写案例分析，而我在4月的第一个星期就完成了，第二个星期作了修改完善了一下分析，第三个星期就完全可以开始5月的作业了，感觉每项作业完成的既不匆忙又很有质量，很有效率。

越是积极主动（习惯一），就越能在生活中有效地实施自我领导（习惯二）和管理（习惯三）；越是有效管理自己的生活（习惯三），就能从事越多的第二象限的更新活动（习惯七）；越能先理解别人（习惯五），就越能找到统合综效的双赢解决方案（习惯四和习惯六）；越是改善培养独立性的习惯（习惯一、二、三），就越能在相互依赖的环境下提高效能（习惯四、五、六）；而自我更新则是强化所有这些习惯的过程（习惯七）。

我想人格的修炼不能一蹴而就，必须经历漫长的过程，七个习惯的学习也是要循序渐进的，不可能一下子全掌握，成长和幸福的关键就在于我如何利用这七个习惯由内而外不断更新自己，成就未来，希望自己能成为一个高效能人士。

0404110

吴洁颖

市场营销0402

**第三篇：读《高效能人士七个习惯》有感**

心态与习惯决定未来

最近看了《高效能人士的七个习惯》，由于时间关系，虽然不是很详细的看，但给我的感悟却很多。它让我想起了一本名叫《谁动了我的奶酪》的书，它通过一则看似简单的寓言故事，揭示了一个非常深刻但又简单的人生哲理——理念的更新是解决一切困惑的起点。你的“改变”将决定你的未来！一切取决于你的心态。

而这本书则讲的是实践能力，它强调以原则为中心，以人品为基础，以及达到个人效能和人际效能的“内外修炼”；它不是高谈阔论的说教，而是通过一些细微生动的故事来阐述自己的观点；它涵盖的不仅仅是一些大的管理和人生方面的东西，更可贵的是它还探讨了一些具体到家庭、教育、与人相处等方面的事情，可以说为我们开启的不是一扇门，而是一扇扇门。

书中以七个习惯展开记述，它将习惯定义为“知识”、“技巧”、“意愿”三者的混合体。习惯的确很重要，美国著名教育家曼恩曾说：“习惯就彷佛一根缆绳，我们每天为它缠上一股新索，不要多久就会变的牢不可破。”所以说，不管是领导、职员、还是学生，养成良好的习惯是非常重要的，它甚至能决定一个人的成败得失。书中还提到“成熟模式图”，即成长的三个阶段，分别为依赖期、独立期，互赖期。人类都是从依赖到独立，然后从独立到互赖。这三个阶段中都会养成不同的习惯，也就产生了习惯的转变。书中提到的七个习惯主要是：

一、积极主动——个人愿景的原则

他所说的积极主动不仅仅是指行事采取积极主动，还意味着为人一定要对自己的人生负责，积极主动是人类的天性，即使我们的生活受到了外界条件所控制。但作为一名优秀的员工，他的理智必须胜于冲动，甚至应该避免冲动，应能够慎重思考，选定价值观并将其作为自己行为的内在动力。

我们不管做什么，都应该主动而非被动。就像书中所说的那样。人性的本质是主动而非被动的。人类不仅能针对特定的环境选择回应方式。更能主动的创造有利环境。采取主动不等于胆大妄为，惹事生非或滋事挑衅，而是要让人们充分认识到自己有责任创造条件。

二、以终为始——自我领导的原则

当今社会，成功人士并不算少，但大多数人成功之后，反而感到空虚，得到名利之后，都发现牺牲了更可贵的事物。因此，我们务必掌握真正重要的愿景，然后勇往直前、坚持到底，使生活充满意义。

书中所说的“以终为始”有两个原则基础，一是“任何事物都是两次创造而成。”我们做任何事都有是先在脑中构思，即智力上的或第一次的创造。然后付诸诸实践，即体力上的或第二次的创造。也就是告诉我们不管做什么事都要先明确目标，根据目标在确定以后的实践。“以终为始”的另一原则基础是自我领导。但领导决不同于管理，就像史蒂芬说的“成功——甚至求生的关键并不在于你流了多少血汗，而在于你的努力方向是否正确。因此，无论在哪个行业，领导都重于管理。”要想做一个好的领导，不妨以原则为中心，撰写一份属

于你自己的使命寓言，并付诸实践。

三、要事第一——自我管理的原则

这个习惯是一个让人受益非浅的习惯。它可以说是前两个习惯的具体实践，书中提到“有效管理”，有效管理就是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。由领导决定什么是最重要的，再靠自制力来掌握重点。时刻把它们放在第一位，以免被偏见、情绪或冲动所左右。从这个意义上说，自我管理的实质就是自律和条理，是对计划的实施。

习惯一的基础是人类特有的四大天赋。即想象力、良知、独立意志以及最重要的自我意识。习惯二的基础则是想象力和良知这两大天赋。而有效管理的先决条件就是发挥人类的第四大天赋——独立意志。有了它，我们就可以主动作为，而不是被动的听命。

四、双赢思维——人际领导的原则

我们总是把现在这个社会当作竞争的角斗场。看事物也就是“非强即弱、非胜即败”。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。利人利已者则把生命看作是一个合作的舞台，而不是一个角斗场。

双赢不是什么技巧，而是人际交往的哲学。史蒂芬列举了六个交往模式，即：

损人利已（赢/输）舍己为人（输/赢）

两败俱伤（输/输）独善其身（赢）

利人利己（双赢）好聚好散（无交易）

如果让你选，你会选哪一个？我认为最理的答案肯定是双赢。那我们为何不向它发展呢？要做到双赢其实并不难，只要做到：诚信、成熟、知足就可以了。

五、知彼解已 ——移情沟通的原则

这个习惯主要讲的就是人与人的沟通，移情聆听是聆听的一种，也是聆听的最高境界。它是以理解为目的，听者要以倾诉者的角度去看待事物，理解他们的思维模式和感受。

要做到知彼知已，首先你要寻求去了解对方，然后再争取对方了解你，这一原则是进行有效人际交流的关键。

六、统合综效——创造性合作的原则

统合综效是人类所有活动中最高效的一种，是对所有其它习惯的重要考验和集中体现。它是以原则为中心的领导方式和培育方式的精髓，统合综效能够激发、整合并释放人类的最大潜能，前面的五个不同习惯都是为了能创造统合综效的奇迹。

与人合作最重要的是：重视不同个体的不同心理，情绪与智能，以及个人眼中所见到的不同世界，假如两人意见相同，那么其中一人必属多余，与所见略同的人沟通，毫无益处，要有分歧才有收获。

七、不断更新——平衡的自我更新原则

养成了前面六个习惯还不够，我们还要不断的更新自己，磨练自己，因为生活与服务人群都得靠自己，这是最珍贵的工具。

这一习惯就是个人产能，它维护并优化你所拥有的最重要资产——你自己。它从四个层面更新你的天性。那就是：身体、精神、智力、社会性、情感。每个层面的更新都很重要。因此，只有平衡好四个层面的更新进度，才能取得最理想的效果。忽视任何一个层面都会对其它层面产生消极影响。

自我提升和完善是一种原则，也是一个过程，一个在成长和转变之间螺旋式上升的过程，一个人不断完善自我的过程。

这七个习惯可以说是人生的精华，作为一名领导，应该养成这七个习惯。可我感觉，不管是领导、还是职员，都应该养成这七个习惯。如果我们能有“积极主动”的态度；“以终为始”的愿景；“要事第一”的把握；“双赢思维”的互赖；“知彼解已”的沟通；“综合综效”的合作；“不断更新”的创造。我相信，我们一定会走向成功的彼岸。

**第四篇：高效能人士的七个习惯**

正如一个人的杰出并不需要一个完美的人生,一本书的优秀并不因为它所表达的一切都是真理,而是因为他的某些部分表达了可能被忽视的真理.《高效能人士的七个习惯》是一本带有典型的美国精神的书.书中讲的道理通俗易懂,字里行间都带着闯劲和拼搏精神,大力宣扬个人的命运控制受自己控制.随着中国的开放和市场经济的逐渐建立,民众也渴望追求“拼搏”与“成功”,一扫先人的儒雅之风.本书在国内风靡一时也不难理解.在读完这本书后,我自己最大的收获是深刻地认识到要提高自己分析和解决问题的能力,必须从改变自己内心深处的价值观,对事物的认知方法以及对竞争环境的理解入手,也就是提高自身的素质,同时辅助一些必要和实用的有效方法.《高效能人士的七个习惯》中的七个习惯是一个整体,它们相辅相成, 既讲到了个人要全力以赴确立目标,进行个人修炼,并由依赖转向独立,从而实现“个人成功”,也讲到了要通过建立共赢,换位沟通,集思广益等,促进团队沟通与合作.而不断更新更是涵盖了前六个习惯,督促我们从身心开始完善.其中让我启发最大的是“要事第一”这一种习惯.“积极主动”的态度,“以终为始”的愿景,〃要事第一“的把握,”双赢思维“的互赖,”知彼解己“的沟通,”统合综效“的合作,”不断更新“的创造,会使每一个人走向世成功的彼岸.《高效能人士的七个习惯》为渴望成功的人给出了方法,对于渴望成功的人而言,”渴望“的程度和决心至关重要,要按照书中所写去做还是很难的.做事的恒心和毅力,决定了成功的可能性.性格决定命运,如果你要改变自己的命运,首先要改变自己的性格.本书没太多提及性格,但频繁的用了”习惯“二字.作者认为习惯是习惯是知识,技能和意愿的交汇.知道自己要做什么,也清楚应该怎么做,更有这个意愿去做,三者的交汇构成个人行事做人的习惯.通过改变个人的习惯,实现个人性格的改变,最终能够改变自己的命运.以下就七个习惯具体谈一谈感受

习惯一:积极主动

主动积极即采取主动,为自己过去,现在及未来的行为负责,并依据原则及价值观,而非情绪或外在环境来下决定.主动积极的人是改变的催生者,他们扬弃被动的受害者角色,不怨怼别人,发挥了人类四项独特的禀赋--自觉,良知,想象力和自主意志,同时以由内而外的方式来创造改变,积极面对一切.他们选择创造自己的生命,这也是每个人最基本的决定.如果你不向前走,谁又会推你走呢 因此,积极主动的态度,是实现个人愿景的原则.主动积极是书中提及的第一条习惯,作者认为:客观条件受制于人,并不足惧,重要的是,我们有选择的自由,并且可以对现实环境进行主动积极回应;人要对自己的生命负责,为自己创造有利的机会,做一个真正”操之在我“的人.其中很有份量的一句是”有选择的自由“,现代社会的重要特征是:社会的个体拥有选择的自由.每个人都可以选择自己想要的生活,潜规则是不能妨碍他人选择的自由.接着,个人必须为自己的选择导致的结果承担责任.当外界出现刺激时,积极主动的人必须能够根据自己的价值判断做出属于自己的选择,然后给出个人特色的回应.这种自由被视为”人类最终的自由“,即在任何环境中,人有能力自由选择自己的态度及回应方式.这给广大没有做出选择的人提供了一线光明和希望.我们经常说:”我不小心忘记了……, “我迟到,因为……”,“其实是有原因的……”我们每天都在不停地找借口或是抱怨,其实我们应该主动积极地创造未来,实现梦想.所以,有效能的人士为自己的行为及一生所做的选择负责;他们致力于实现有能力控制的事情,而不是被动地忧虑那些没法控制或难以控制的事情;他们通过努力提升效能,从而扩展自身的关切范围和影响范围, 同时积极的心态能让你拥有“选择的自由”.习惯二:以终为始

高效能的人懂得设计自己的未来.他们认真地计划自己要成为什么人,想做些什么,要拥有什么,并且清晰明确地写出,以此作为决策指导.因此,“以终为始”是实现自我领导的原则.这将确保自己的行为与目标保持一致,并不受其他人或外界环境的影响.确立目标后全力以赴,许多人在埋头苦干时,尚未发掘人生的终极目标,只是为忙碌而忙碌着,未曾洞悉自己心灵深处的所欲所求,也不曾审视过自己的人生信条:你到底要做什么 什么是你生命中最重要的 你生活的重心是什么 只有确立了符合价值观的人生目标,才能凝聚意志力,全力以赴且持之以恒地付诸实现,才有可能获得内心最大的满足.所有事物都经过两次的创造先是在脑海里,其次才是实质的创造.个人,家庭,团队和组织在做任何计划时,均先拟出愿景和目标,并据此塑造未来,全心投注于自己最重视的原则,价值观,关系及目标之上.对个人,家庭或组织而言,使命宣言可说是愿景的最高形式,它是主要的决策,主宰了所有其它的决定.领导工作的核心,就是在共有的使命,愿景和价值观之后,创造出一个文化.实际中的创造是由心智来创造的,远期目标决定的是未来,而不是到了未来我们在做什么 书中提到了创造的顺序:第一步是规划预期的结果,二是实现预期的结果;区别只在于一个是规划,另一个是实现,但人往往缺乏的是规划,没人去想很远,所以目标管理是很重要的,看了书我也明白了,为什么有的人得不到他们想要的 不是因为机遇,也不是因为能力,而是他们根本就不知道自己要的是什么 那又怎么能得到呢 得到的又是什么呢 所以说,活在没有目标的情况下是很悲惨的,这也让我明白了,当我得不到我想要的的时候,问问自己要过吗 有多么强烈的想要

目标都可以设定,会写字的人都会,但〖以终为始〗说的是“以结果为目标”,因为目标有可能得不到,但结果是一个人一定得到的,所以你希望自己的结果如何,用此来刺激自己,调动自己的主动积极性,这才是好习惯,高效能习惯.在以往的工作习惯上,我做事总是要问自己目标明确否 但也仅局限在做单件事情上,缺乏系统的目标,对事情过程控制不好,经常有头没尾;〖以终为始〗讲了一个“个人宣言”,我认为很好,我太缺乏与自己沟通了,不知道自己要的是什么 只是就事论事,很多事情都偏离了目标,而我们还在拼命的去常识,这很是低效的.习惯三:要事第一

〖要事〗第一即实质的创造,是梦想(你的目标,愿景,价值观及要事处理顺序)的组织与实践.次要的事不必摆在第一,〖要事〗也不能放在第二.无论迫切性如何,个人与组织均针对〖要事〗而来,重点是,把〖要事〗放在第一顺位.〖要事〗是我们前一阶段讨论很久的一个概念,多么的好我就不说了,我认为〖要事〗是目标事情,是符合宣言中“以原则为重心”的目标,这样的事才应该被称为〖要事〗,如果弄不懂什么叫〖要事〗,就难以把时间管理好,〖要事〗也做不好.每个人的〖要事〗都不一样,因为〖要事〗是因使命,价值观来定的,所以〖要事〗是因人而定的,而且事情的重要性是大于时间的,所以紧急不紧急是时间管理的事,而〖要事〗的完成是与〖以终为始〗的延续.有效能的人会用少量时间处理的紧急,危机事件,他们将工作焦点放在重要但不紧急的事情上,来保持效益与效率的平衡.“有效管理”是把最重要的事放在第一位的重点管理.先由领导决定什么是重点后,自己掌握住重点并时刻把它放在第一位,以免被感觉,情绪或冲动左右.习惯四:双赢思维

〖双赢思维〗是一种基于互敬,寻求互惠的思考框架与心意,目的是更丰盛的机会,财富及资源,而非患不足的敌对式竞争.双赢既非损人利己(赢输),亦非损己利人(输赢).我们的工作伙伴及家庭成员要从互赖式的角度来思考(「我们」,而非「我」).〖双赢思维〗鼓励我们解决问题,并协助个人找到互惠的解决办法,是一种信息,力量,认可及报酬的分享.〖双赢思维〗我认为把人引向了更高的层次,也是做人的境界,似乎更高于佛家学说,既现实又大爱,这一点很难做到,又很容易做到.大多数人的性格是做不到的,少数性格类似的人努力后会做到,所以〖双赢思维〗是我成熟所追求的目标,是对自己,社会了解的更深的表现,在这一点上,我认为是七个习惯中最难作到的,也直接影响着“统合终效”.在〖双赢思维〗的基本原则和主要思维上都提到了人际关系,我也这样认为,双赢是人赢,而非物赢,那么要不伤害自己还要让双方都好,就必须有两好的人际关系,而书中的“主要流程”的第一点也说了“在勇气与体谅之间实现平衡,以需求共同利益”,双赢还要需要勇气和体谅,所以要学会双赢的思维.具有双赢思维的人,往往有三种个性品格:正直,成熟和富足心态.他们忠于自己的感受,价值观和承诺;有勇气表达自己的想法及感觉,能以豁达体谅的心态看待他人的想法及体验;相信世界有足够的发展资源和空间,人人都能共享.利人利己观念的形成是以诚信,成熟,豁达的品格为基础的.豁达的胸襟源于个人崇高的价值观与自信的安全感,所以不怕与人共名声,共财势,从而肯尝试无限的可能性,充分发挥创造力和宽广的选择空间.书中提到了互赖,我是这样认为的,互赖是长期的一种合作方式,如果短期的合作,我认为互补比较好,可能更加实用.习惯五:知彼解己

当我们舍弃回答心,改以了解心去聆听别人,便能开启真正的沟通,增进彼此关系.对方获得了解后,会觉得受到尊重与认可,进而卸下心防,坦然而谈,双方对彼此的了解也就更流畅自然.知彼需要仁慈心;解己需要勇气,能平衡两者,则可大幅提升沟通的效率.在有了〖双赢思维〗的基础上,人就会耐心的去倾听,才会有合作产生,如果没有〖双赢思维〗的思想,就谈不上了解对方和解放自己,这一点我做得不好,很多时候别人的话是听不进去的,所以根本就不了解对方的意图,只是一味的认为自己是对的,所以就不可能协作好,〖知彼解己〗需要的是主动,如果单方面去做是没有效果的,所以了解到此习惯的人一定要拿出诚意来,毕竟大多数人还是使用过去的观念去处理问题.要培养设身处地的“换位”沟通习惯.欲求别人的理解,首先要理解对方.人人都希望被了解,也急于表达,但却常常疏于倾听.众所周知,有效的倾听不仅可以获取广泛的准确信息,还有助于双方情感的积累.当我们的修养到了能把握自己,保持心态平和,能抵御外界干扰和博采众家之言时,我们的人际关系也就上了一个台阶.习惯六:统合综效

〖统合综效〗谈的是创造第三种选择--既非按照我的方式,亦非你的方式,而是第三种远胜过个人之见的办法.它是互相尊重的成果--不但是了解彼此,甚至是称许彼此的歧异,欣赏对方解决问题及掌握机会的手法.个人的力量是团队和家庭统合综效的利基,能使整体获得一加一大于二的成效.〖统合综效〗是一个过程,是一个为了同一个目标研讨的过程,我们目前有两套或者四套五套的方案,惟独缺少第三套方案,意思是说:大家很难达成共识,商讨出大家都认可的一太方案.统合综效是对付阻碍成长与改变的最有力途径.助力通常是积极,合理,自觉,符合经济效益的力量;相反,阻力则消极,不合逻辑,情绪化和不自觉.不设法消除阻力的后果就等于向弹簧施加

作用力,结果还是要反弹.如果将双赢思维,换位沟通与统合综效原则整合,不仅可以化解阻力,甚至可以化阻力为助力,“统合综效”就是创造性合作的原则.集思广益的合作威力无比,有当人人都敞开胸怀,以接纳的心态尊重差异时,才能众志成城.习惯七:不断更新

〖不断更新〗谈到的是,如何在四个基本生活面向(生理,社会/情感,心智及心灵)中,不断更新自己.这个习惯提升了其它六个习惯的实施效率.对组织而言,七习惯提供了愿景,更新及不断的改善,使组织不至呈现老化及疲态,并迈向新的成长之径.对家庭而言,七习惯透过固定的个人及家庭活动,使家庭效能升级,就像建立传统,使家庭日新月异,即是一例.对于〖不断更新〗这项,我认为是要懂得去学习和自我批评,还要从以上四个方面去总结,不能停留在做完一件事再总结的层面,这是不够的,应该全面审视自己,提高自己的素质与素养就在提高整体,提高前面提到的六个习惯,这一切是相辅相成的.我们要懂得磨练自己.生活与工作都要靠自己,因此自己是最值得珍爱的财富.工作本身并不能给人带来经济上的安全感,而具备良好的思考,学习,创造与适应能力,才能使自己立于不败之地;拥有创造财富的能力才是真正的财富.读书的根本目的是为了学习前人和他人的经验,是为了把握更多有用的知识和技能.只有把从书中学来的东西用到实践中,才能真正达到读书的目的.在今后的工作中,我将会通过不断的努力和探索,通过培养这七个习惯,我相信我可以循序渐进地获得不断的进步,逐渐成长为一位真正高效能的优秀教师

倘若你已经决定打开“改变之门”接纳本书所阐扬的观念，那么我保证，你会得到以下收获。你的成长过程虽是渐进的，效果却是革命性的。

这是一个快节奏的社会。管理者希望通过培训，迅速改变员工的价值观和行为模式；个人也希望通过学习，彻底改变自己的现状。学习新的技巧，可以很快地应用在生活、工作上，但要产生“革命性”的改变，是不能一蹴而就的。

书中用这样一段话——人，从生理结构上来讲，已经被研究得很透彻了。但从心理的角度去看，人又是人类探索最多却又最不可知的个体。愈是积极主动，就愈能掌握人生方向，有效管理人生。能够不断砥砺自己的人，方懂得如何了解别人，寻求圆满的解决之道。这段话将七个习惯联系在一起，亦向读者简明地总结出了七个习惯的意义。回头再翻开这本书，很容易就能发现，作者在介绍这七个习惯的过程中，始终传达着一种将七个习惯融会贯通的感觉。几乎在每一个章节，都会出现那张图——一个将七个习惯的相互关系融会其中的圆。作者想表达的或许是这样一层意思：人生的每一次成长，都是一个循环往复的过程，当你完成一次自我的成长，你的人生轨迹就多画出了一个圆。

作者将七个习惯分成了三部分。第一部分是个人的成功，个体如何从依赖走向独立；第二部分则是公众的成功，如何从个体的独立走向群体的互信互赖；而第七个习惯则是要求通过不断的更新来寻求更多的成长。

积极主动

那当我们回首往事的时候，我们会羞耻吗？或许会，因为也许你要怪自己当时为什么没有积极主动的去争取机会，而是在空等机遇垂青。当看完积极主动这一习惯时，有一种心得很简单：不用等往前走了那么一大段路再来扼腕回首，现在就该积极主动地去争取机会。

在学会做到积极主动的同时，不要忘了遵循原则，沿着上一棒传递的方向：学会自我领导、清晰个人使命。

列一张使命宣言、定一个生命中心，这是实现自我领导的第一步：把握自己的人生方向。以终为始

“以终为始”的习惯可以适用于各个不同的生活层面，而最基本的目的还是人生的最终期许，它是以所有事物都经过两次创造的原则为基础的。所有的事物都有心智的即第一次创造，和实际的即第二次创造。我们做任何事都是先在心中构想，然后付诸实现。

要事第一

工作生活中我们会有很多事情，响不停的电话铃声，回不完的电子邮件，理不清的来龙去脉。作者在书中画出了四个象限，提供了六标准和四步骤，指明了要分清什么是重要的事情，告诫说要把重要的事情摆在第一位。希望通过学习和实践，我们这些读者能够找到实现自我管理的好方法。

积极主动添加成长动力，自我领导指明成长方向，自我管理理清成长重点。当培养出前三个习惯的时候，一个人的成长也就从依赖走向了独立。

双赢思维

我们有双赢思维，我们要双赢。但，有一点很重要，你理解对方想要的“赢”吗？你的“赢”又被对方理解了吗？可见，彼此间的相互理解对成长及成功是多么重要。

学会倾诉与聆听是理解他人、被他人理解的很好的方法。在一个可以充分表达自己、自由沟通的环境中，很难想象还会有多少人出来高呼“理解万岁”。

知彼解己

人们高呼“理解万岁”，是因为还有太多的“不被理解”隐藏在背后。我们有双赢思维，我们要双赢。但，有一点很重要，你理解对方想要的“赢”吗？你的“赢”又被对方理解了吗？可见，彼此间的相互理解对成长及成功是多么重要。

学会倾诉与聆听是理解他人、被他人理解的很好的方法。在一个可以充分表达自己、自由沟通的环境中，很难想象还会有多少人出来高呼“理解万岁”。

统合综效

我们要双赢，我们开始相互理解，我们该开始协同合作。综合分析你我的方法和我们共同的目标，然后协同研究达成目标的最佳途径。这时候，1+1就不仅仅是等于2。协同合作可以取长补短，博采众长，变阻力为助力，最终实现双赢的结果。

当许多独立的个体抱着双赢的态度，彼此倾听理解，然后协同合作一致努力，他们所产生的向心力将为他们带来公众的成功。

不断更新

企业先开发出一个信息化系统，然后在实际应用中不断优化、完善，最终满足企业的信息化的需求。当企业的需求发生变化时，这一信息化系统再通过不断的优化、完善来满足新的需求，如此循环发展。人生的成长又何尝不是如此。当我们达成某种成功，画好某个成长的圆，我们又得通过不断的锻炼、磨砺，再为某种成功努力。

在阅读过程中，我一次又一次被史蒂芬.柯维所阐述的原则以及他对生活的洞察力所震撼，真诚的希望能够传播七个习惯给我的同事们，使大家共同进步。

由于人们对成功的渴望不同, 这个成功不是社会为我们定义的，是我们自己为自己定义的,它是多种多样的，是一种内心的平和和满足。但很多人似乎并不对这种内心的平和有着某种敏感。但人们又为什么缺乏这样一种追求呢？我想有很多文化、教育、成长背景的因素在里面。因此，对于七个习惯，与其说是接受，不如说是体验还好一些。如果一个人体验不到七个习惯的，那么这套理论对他来说，是很空洞的。同时，在向其他人推荐七个习惯时，要考虑到影响圈和关注圈的理论。我们能否对被推荐者产生影响力？这种影响力不是演讲技能，也不是心理攻势，而是我们实践七个习惯所带来的满足感和内心平和。

七个习惯是关于个人成长和管理的，这是一般教育里所没有的；七个习惯在于强调品德，让我们以富足的心态看待世界，以双赢的意识与人合作，以倾听的方式与人交流；七个习惯鼓励人们确立自己的使命宣言，为自己建立在原则的目标基础上而奋斗！所以，请，打开这扇“改变之门”吧！.

**第五篇：高效能人士的七个习惯**

2010171447利洁妃

《高效能人士的七个习惯》读后感

提及到管理类书籍，朋友向我推荐了这本《高效能人士的七个习惯》，向来喜欢别人向自己推荐一些事物，我深知这些事物能得到别人推荐，必然有其道理。细细品来，体会到《高效能人士的七个习惯》这本书真的非常值得一读。我自己最大的收获是深刻地认识到要提高自己的能力，必须从改变自己开始，在日常生活中养成良好的行为习惯，也就是要提高自身的素质，同时辅助一些必要和实用的有效方法。书中提到了“积极主动”的态度，“以终为始”的愿景，″要事第一”的把握，“双赢思维”的互赖，“知彼解己”的沟通，“统合综效”的合作，“不断更新”的创造，会使每一个人走向世成功的彼岸。

下面我就以这七个习惯来写我的心得体会。

习惯一：积极主动

主动积极即采取主动的行为，自己要懂得为自己的过去、现在及未来负责。我常因为价值观不明确，或者说目标不明确，不知道自己要的是什么？不知道自己为谁而战？为何而战？所以有时候就会特别迷茫，当我急于做一件事的时候，就会发现很主动积极，因为目标已经很明确了，就会在最短的时间内把该事完成。

习惯二：以终为始

目标都可以设定，每个人都会，但以终为始说的是“以结果为目标”，因为目标有可能得不到，但结果是每个人一定会得到的，所以我会用自己希望得到的结果，来刺激自己，调动自己的主动积极性，这才是好习惯。

习惯三：要事第一

读过该书后，我明白了，要关注事情的重要性，而不是紧急性，要把精力放在影响圈内，然后在圈内改善产出和产能之间的平衡，我将全力以赴实现重要目标，以完成自己的使命。要懂得要事第一的道理！

习惯四：双赢思维

双赢是人赢，而非物赢，目的是更丰盛的机会、财富及资源，而不是产生敌对式的竞争，那么就要不伤害自己还要让双方都好，就必须有良好的人际关系，双赢还要需要勇气和体谅。有句广告就说得很好，你好，我好，大家好才是真的好。

习惯五：知彼解己

当别人有什么问题时，我们应该以理解心去聆听别人，这样才能开启真正的沟通，增进彼此关系。对方获得了解后，会觉得受到尊重与认可，进而卸下心防，坦然而谈，双方对彼此的了解也就更流畅自然。知彼需要仁慈心；解己需要勇气，能平衡两者，则可大幅提升沟通的效率。

习惯六：统合综效

统合综效是创造性合作的原则。是互相尊重的成果，不但是了解彼此，甚至是称许彼此的歧异，欣赏对方解决问题及掌握机会的手法。个人的力量是团队和家庭统合综效的利基，能使整体获得一加一大于二的成效。

习惯七：不断更新

不断更新这个习惯提升了其它六个习惯的实施效率。人生最值得投资的就是磨练自己，因为生活与服务人群都得靠自己，这是最珍贵的工具。具备良好的思考、学习、创造与适应能力，才能立于不败之地。拥有财富，并不代表经济独立，拥有创造财富的能力才真正可靠。

思想决定行动,行动决定习惯,习惯决定品德,品德决定命运.要改变现状，就得改变自己；要改变自己，先得改变我们看待外界的观点，还要通过行动，形成良好的习惯！努力让自己养成这七个良好的习惯吧！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找